

LOÏC BAYO

Directeur d'Activité - Transformation & Développement B2B

Développement d'activités / Performance opérationnelle / Structuration / Industrie B2B

Orléans, France | Email : loic.bayo@outlook.fr | Téléphone : 07 82 38 00 06 | LinkedIn : www.linkedin.com/in/loicbayo | Ouvert aux déplacements : France / Europe (hybride / à distance)

PROFIL

Cadre dirigeant à forte culture technique et business, spécialisé dans la transformation opérationnelle. 20 ans d'expérience du terrain à la direction européenne en environnement industriel B2B. Mon savoir-faire : relier enjeux techniques et commerciaux, outils et équipes pour structurer les activités, simplifier les modes de fonctionnement et développer des solutions et services performants. Approche systémique, pragmatique et orientée résultats. Expertise sectorielle : HVAC / CVC / hydronique du générateur à l'émetteur

IMPACTS CLÉS

SIMPLIFIER

-90%

TEMPS DE CHIFFRAGE RÉDUIT

Conception d'un outil facilitant la vente de solutions, avec un chiffrage ramené d'1 h à quelques minutes.

DÉVELOPPER

+32 pts

PROJETS À FORTE VALEUR

Transformation commerciale portant la part des projets à forte valeur de **8 % à 40 %** du chiffre d'affaires.

DÉPLOYER

12 pays

PRATIQUES HARMONISÉES

Déploiement d'un Playbook et d'un outil groupe à l'échelle européenne.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- **Aalberts hydronic flow control |** Lyon | Périmètre Europe **|** avr. 2024 – oct. 2025
  Technical Expertise Director Europe
  Pilotage de la transformation des méthodes, standards et outils de vente et d'avant-vente à l'échelle européenne.
  - Création d'un sales playbook unique pour standardiser les méthodes et renforcer la cohérence commerciale.
  - Conception et pilotage de l'outil groupe de sélection-dimensionnement pour harmoniser le calcul, la sélection et le chiffrage.
  - Coordination transverse des équipes techniques, commerciales, data et IT et accompagnement des directions pays dans l'adoption des nouveaux standards.
- **Aalberts hydronic flow control |** Lyon | Périmètre France / Espagne **|** déc. 2020 – avr. 2024
  Directeur technique France / Espagne
  Transformation de l'organisation technique post-fusion et déploiement d'un modèle de services à valeur ajoutée – **management de 8 techniciens sédentaires et itinérants.**
  - Uniformisation des processus d'avant-vente multi-entités / multi-gammes pour fiabiliser l'exécution.
  - Création d'une activité de services techniques terrain pour développer les revenus de services et la valeur des offres.
  - Industrialisation d'un outil de sélection/chiffrage couvrant ~8 000 références ; cycle avant-vente 1 heure à quelques minutes.
- **Flamco | Orléans, France** | janv. 2015 – déc. 2020
  Technical Manager – Commercial Projects
  Pilotage de la performance commerciale des projets à forte valeur ajoutée – **management de 9 commerciaux et prescripteurs.**
  - Création d'un modèle de vente projet intégrant prescription, CRM, chiffrage automatisé et pilotage P&L.
  - Réduction du temps de chiffrage de ~30 min à quelques minutes, y compris face au client.
  - Progression de la part du chiffre d'affaires « projets à forte valeur » de 8 % à 40 % (France).
- **Flamco | France |** Technical Manager | janv. 2012 – janv. 2015
  - Développement de supports, outils et formations ; structuration des processus de mise en service et avant-vente.
  - Conception d'un outil de sélection/dimensionnement produits et devis, réduisant fortement le temps de préparation des offres.
- **Flamco | France |** Responsable secteur (Centre puis Nord & Est) | nov. 2006 – janv. 2012
  Développement commercial B2B régional (prospection, fidélisation, comptes clés) avec approche conseil orientée solutions.

COMPÉTENCES

Transformation d'organisations • Structuration d'activités & processus • Pilotage de la performance • Création & développement d'activités • Leadership transverse & influence • Développement des équipes • Vision systémique • Analyse & simplification de systèmes complexes

LANGUES

- Anglais : usage professionnel

FORMATION

- BTS Technico-Commercial - mention
- Formation technique en Conception de Produits Industriels (CPI)

OUTILS

- Power BI • PIM
- Excel avancé (VBA, Power Pivot)
- ERP : SAP • CRM : Microsoft Dynamics
- LLM local (structuration, automatisation)
- Figma (UI/UX) • Fusion 360 (conception 3D)

CENTRES D'INTÉRÊT

- Transmission des savoirs, pensée stratégique, narration visuelle, philosophie appliquée à la décision, prototypage et fabrication.